

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú



La nueva ecuación CPU/GPU

La visión de AMD sobre el futuro de la
infraestructura para la inteligencia artificial



Portafolio de pantallas LED de gran formato y soluciones comerciales que simplifican la infraestructura audiovisual en empresas

Viewsonic presentó en InfoComm 2026 soluciones ProAV integradas

En el marco de InfoComm 2026, uno de los epicentros tecnológicos más relevantes de la industria audiovisual global, ViewSonic exhibió su ambición de liderar la transformación de los espacios corporativos, gubernamentales y educativos. La firma presentó una propuesta de valor enfocada en romper las barreras tradicionales de la instalación ProAV, combinando un alto impacto visual con arquitecturas de fácil implementación para el ecosistema de integradores de TI.

El lema corporativo para esta edición, "People First. ProAV Ready", sintetiza una estrategia que prioriza la experiencia del usuario y del canal técnico. El objetivo principal es dotar a las organizaciones de herramientas avanzadas de colaboración y señalización digital sin los desafíos técnicos que conllevan los despliegues tradicionales de gran escala.

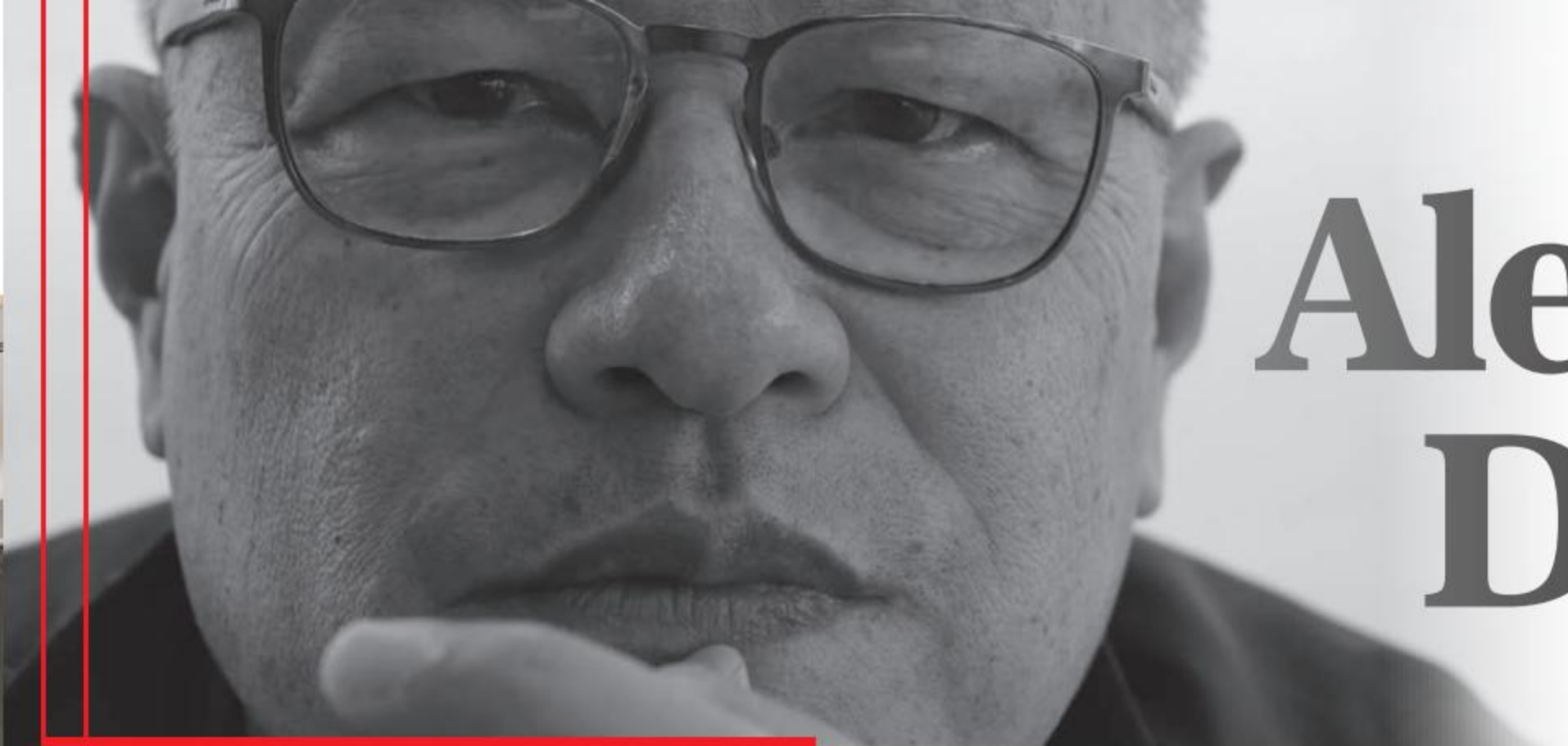
La gran apuesta tecnológica se concentra en su portafolio Direct View LED (dvLED), diseñado para espacios de alta visibilidad como auditorios y salas de control. Entre las innovaciones destaca la serie LDP MIP, equipada con tecnología MicroLED en Paquete (MIP), la cual optimiza el contraste, la fidelidad del color y eleva exponencialmente la durabilidad de los paneles en entornos comerciales exigentes con resolución 4K.

Para proyectos que demandan rapidez, la serie LDE ofrece un sistema "Todo en Uno" que unifica pantalla, energía y control en un único chasis, reduciendo drásticamente la dependencia de equipamiento externo. Asimismo, sorprendió la LDS136-152, una pantalla LED móvil de 136 pulgadas preensamblada en un estuche reforzado contra impactos y humedad, ideal

para entornos corporativos multipropósito.

En la línea de pantallas comerciales, ViewSonic lanzó las series CDE31 y CDEG3. La serie CDE31 busca maximizar la productividad de la oficina moderna mediante conectividad USB-C y herramientas de administración remota. Por su parte, la serie CDEG3 atiende una demanda crítica del sector corporativo: la ciberseguridad. Su arquitectura sin sistema operativo neutraliza vulnerabilidades comunes de la red al impedir la instalación directa de aplicaciones locales.

"Buscamos ayudar a nuestros socios a crecer y tener éxito en cada etapa de sus proyectos", afirmó Jeff Muto, director de la Línea de Negocios de ViewSonic, destacando los programas de certificación para instalaciones LED de la marca.



Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

Alerta Digital



Canal TI 999
(Lunes, 29 de junio de 2026)

créditos

Director

Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación

Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico

Oscar Pévez Fajardo

Editor de fotografía

Martín Sánchez

Web y TI

Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial

Lucía Corrales Naveda

Administración

Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics

Josué Cervantes Pamo

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referi-
dos en los avisos publicitarios y/o
en los textos de Canal TI, son solo
válidos para empresas del canal de
distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +51 1 275-3381
www.canalti.pe

Un año trabajando y sin cobrar

En 1987 trabajé como profesor en el Colegio Pedro Gálvez Egúsquiza; fue mi primer trabajo con horario y responsabilidades definidas. Andaba rumbo a mis 22 años y el gobierno de Alan García estaba destruyendo el país con la estupidez que siempre le caracterizó, preparando el escenario para que Fujimori realizara sus tropelías a partir de julio de 1990.

En esos años vivía en Barranco y todos los días emprendía la ruta hasta Pueblo Libre, donde estaba el colegio. El entorno de los profesores era mediocre: al momento del café, a la hora del recreo, destilaban su desgano, su pésima actitud ante los jóvenes y la erosión de las ganas que alguna vez los impulsaron a dedicarse al magisterio.

El “no alcanza el dinero” sería la frase exacta para resumir las conversaciones diarias. Eran sobrevivientes. Y, claro, casi todos eran personas con carga familiar que necesitaban ingresos para sacar adelante su hogar en un país que no ofrecía posibilidades, a pesar de lo que sostenía el sujeto que en ese tiempo gobernaba el Perú.

Yo, que me encaminaba a mis 22 años, tenía una perspectiva diferente, pues creía en la energía transformadora de los jóvenes y me enfoqué en potenciarlos, en hablarles de cosas distintas a lo que el aburrido sistema educativo exigía. Así es que les pregunté qué querían hacer, qué carrera técnica o profesional estudiar y cuáles eran sus gustos. De esa manera me involucré con ellos y pude saber que querían ser locutores, estudiar en el Senati, ser policías o médicos, entre otras metas.

Al saber qué pensaban sobre el país y cuáles eran sus perspectivas, pude entregarles material sobre determinados

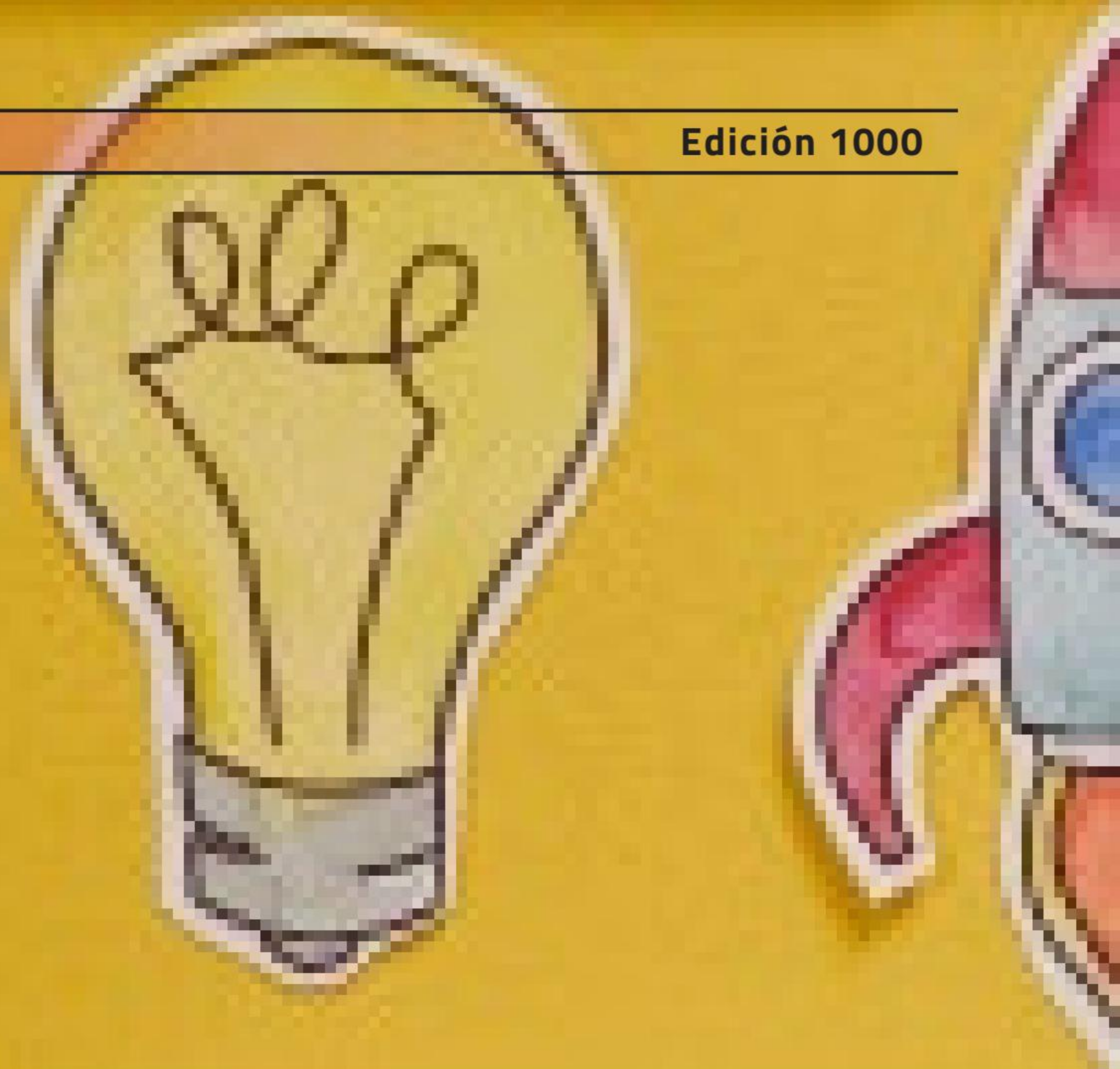
temas. Por ejemplo, a algunos jóvenes a los que les interesaba el mundo de la radio los llevé a visitar emisoras y los presenté con locutores conocidos de ese momento. El impacto fue importante: uno de mis alumnos se involucró tanto que llegó a trabajar en algunas estaciones y ocupó un alto cargo en una famosa disquera, hoy ya desaparecida.

Todo iba bien; mi emoción y actitud ante las cosas no me hacían notar — ni darle importancia— al hecho de que yo era el único que no recibía su pago mensual. De vez en cuando me acercaba a la dirección del colegio para preguntar, y me decían que todavía nada, que no entendían qué pasaba, etcétera. Y yo seguía con lo mío, pues de alguna manera siempre tenía novedades de Iquitos: perfumes, telas, ropa, artesanías, entre otras cosas, que vendía exitosamente, por lo que dejaba pasar el tiempo.

Así pasó el año 1987: sin cobrar un solo inti por mi trabajo como profesor. Hasta que llegó diciembre, viajé a Iquitos para pasar Navidad y Año Nuevo, y allí recibí el mensaje de que podía acercarme al Banco de la Nación para cobrar mi sueldo. Lo hice el 27 de diciembre y tuve que llevar una bolsa de papel para cargar el dinero.

Comento esta experiencia porque mi actitud de no exigir el pago justo durante ese año como profesor me acompañó en gran parte de los lugares donde trabajé. Siempre haciendo e innovando, pero sin darle la importancia debida a cobrar lo justo y a tiempo. Me tomó muchos años aprender a valorar mi trabajo y, por lo tanto, a cobrar lo justo y a tiempo.

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



La era agéntica en el Perú según la visión de Salesforce

Las razones de por qué el rediseño del talento es la ventaja competitiva



Alberto Indacochea

Country Manager de Salesforce Perú

En las salas de directorio y los centros industriales de todo el país, la conversación ha girado drásticamente. Ya no nos preguntamos si la inteligencia artificial llegará a nuestras operaciones; estamos viviendo la transición hacia la era agéntica. Sin embargo, mientras las empresas peruanas aceleran la implementación de agentes autónomos para optimizar procesos, surge un desafío de liderazgo crítico: el éxito de esta tecnología no depende de la sofisticación del código, sino de la agilidad de nuestra estrategia de talento.

En el Perú, la adopción tecnológica suele enfrentar una brecha estructural. Según datos recientes sobre el mercado laboral local, existe una demanda insatisfecha de habilidades digitales que

presiona a los departamentos de gestión humana. El reto para el líder peruano hoy no es solo desplegar agentes que atiendan clientes o analicen datos, sino rediseñar el trabajo humano para que conviva con ellos. Ganarán las organizaciones que entiendan que la transformación del capital humano debe ser tan proactiva como la inversión en nube.

En Salesforce lo entendimos y por eso decidimos convertirnos en cliente cero, los primeros usuarios en probar nuestras propias herramientas de IA como parte de nuestro trabajo diario. Esto incluye modelos de Gemini y Anthropic a través de Agentforce, Slackbot o NotebookLM, donde nuestros equipos pueden gestionar todo el ciclo de vida del desarrollo de agentes con un sólido conjunto



de herramientas para crear, probar, implementar, gestionar y orquestar agentes de IA a escala. Lo probamos con éxito en escenarios reales, que aseguran la calidad y optimización de la experiencia del usuario antes de lanzarlo al mercado.

Así, desde la experiencia propia, podemos fundamentar dos principios innegociables, consideramos relevantes para iniciar en esta transición con éxito:

El humano al volante

En sectores críticos para nuestra economía, como la minería o la banca, la autonomía total de la IA es un riesgo innecesario. Los agentes deben actuar como copilotos especializados, pero la supervisión ética, el juicio crítico y la empatía —cualidades intrínsecamente humanas— deben permanecer en el centro de la operación.

Aumentar, no reemplazar

Pensemos en el sector de retail o servicios en el Perú. El objetivo no es eliminar al asesor, sino liberarlo de las tareas transaccionales y repetitivas. Al delegar lo rutinario a un agente, el trabajador peruano puede elevar su rol hacia la resolución de problemas complejos y la construcción de relaciones profundas con el cliente, áreas donde el talento local destaca por su calidez y creatividad.

Una vez aplicados estos principios y para capitalizar la oportunidad, proponemos el “marco de las 4R”, dise-

ñado para convertir la presión de la automatización en una estrategia de crecimiento sostenible:

Rediseñar

El primer paso no es contratar más tecnología, sino mapear de nuevo los roles. Debemos identificar qué flujos de trabajo se benefician de la velocidad agéntica y cuáles requieren un “toque humano” reforzado. En un mercado como el nuestro, donde la eficiencia operativa es clave para la competitividad regional, rediseñar los puestos de trabajo permite que las PyMEs y grandes corporaciones maximicen su productividad sin perder su esencia.

Recapacitar

La brecha de habilidades en el Perú es una realidad que no podemos ignorar. La inversión en reskilling debe enfocarse en la alfabetización de datos y el manejo de herramientas de IA. No necesitamos que cada colaborador sea un científico de datos, pero sí que cada uno sepa cómo interactuar con un agente para obtener resultados precisos. Programas de capacitación continua son hoy la inversión con mayor retorno social y económico.

Reubicar

A medida que los agentes asumen tareas administrativas, se libera una fuerza laboral valiosa. El liderazgo estratégico consiste en identificar dónde puede aportar más valor ese talento. Por ejemplo, un colaborador

que antes dedicaba horas a la carga de datos en una exportadora agrícola puede ser reubicado en el área de análisis de mercados o atención personalizada a clientes internacionales.

Retener

La Era Agéntica genera incertidumbre. La retención del talento en esta etapa depende de la transparencia. Los líderes deben comunicar que la tecnología está aquí para potenciar la carrera del colaborador, no para amenazarla. Crear una cultura de confianza es fundamental para evitar la fuga de talentos en un ecosistema donde los profesionales capacitados en digitalización son altamente codiciados.

Como resultado, el Perú podrá disfrutar de esta oportunidad histórica de dar un salto cualitativo en productividad, donde el verdadero motor de cambio serán las personas: La Era Agéntica no se trata de máquinas que piensen por nosotros, sino de empresas que permitan a su gente pensar más, crear más y conectar mejor.

Como líderes, nuestra misión es asegurar que ningún talento se quede atrás mientras nuestras máquinas avanzan. El rediseño de la fuerza laboral no es una tarea pendiente del área de RR.HH.; es la prioridad número uno de cada Gerente General que aspire a liderar el mercado peruano en la próxima década.

Callao, Tumbes y Lima registraron los mejores desempeños a nivel nacional

Osiptel: Internet móvil 4G alcanzó el 80.29% en mayo y mantiene tendencia al alza

El desempeño del servicio de internet móvil para redes 4G alcanzó un promedio de 80.29 % durante el mes de mayo, registrando una ligera mejora con respecto a la media de abril (79.98%), informó el Osiptel.

Este resultado se obtiene a partir de la evaluación de indicadores como velocidad de descarga y subida, latencia, pérdida de paquetes y tiempo de cobertura, analizados desde la experiencia del usuario. Ello permite contar con una visión integral del desempeño del servicio de internet móvil a nivel nacional y brindar información útil para que los usuarios tomen decisiones más informadas al contratar su servicio.

A nivel regional, los mejores desempeños del servicio móvil se registraron en Callao (83.12%), Tumbes (81.91%) y Lima (81.84%), mientras que las regiones que presentaron los menores desempeños fueron Amazonas (78.35%), Huancavelica (78.07%) y Loreto (71.86%).

Por empresas operadoras, Entel obtuvo un promedio ponderado de 80.90 %, seguida de Claro (80.80 %), Bitel (79.69 %) y Movistar (79.36 %).

Indicadores del servicio

Según la información publicada en Checa tu internet móvil (<https://checatuinternetmovil.osiptel.gob.pe/>) del Osiptel, en mayo, la velocidad promedio de descarga (bajada) para redes 4G alcanzó 12.90 megabits por segundo (Mbps), lo que permite a los usuarios

navegar en redes sociales, realizar videollamadas o utilizar aplicativos móviles en condiciones adecuadas.

Por su parte, la latencia, indicador que mide el tiempo que tarda la información en viajar por la red, tuvo un promedio nacional de 53.56 milisegundos (ms).

Respecto al tiempo de cobertura, el promedio nacional fue de 92.36 %, lo que significa que los usuarios estuvieron conectados a redes 4G en el tiempo analizado, con una mejor experiencia en navegación de diversos contenidos.

En tanto, el indicador de pérdida de paquetes de datos, cuyo mal desempeño puede ocasionar la interrupción de datos móviles o que recibamos o enviemos información con retraso, intermitencia o de manera incompleta, registró un promedio de 0.73 % a nivel nacional.

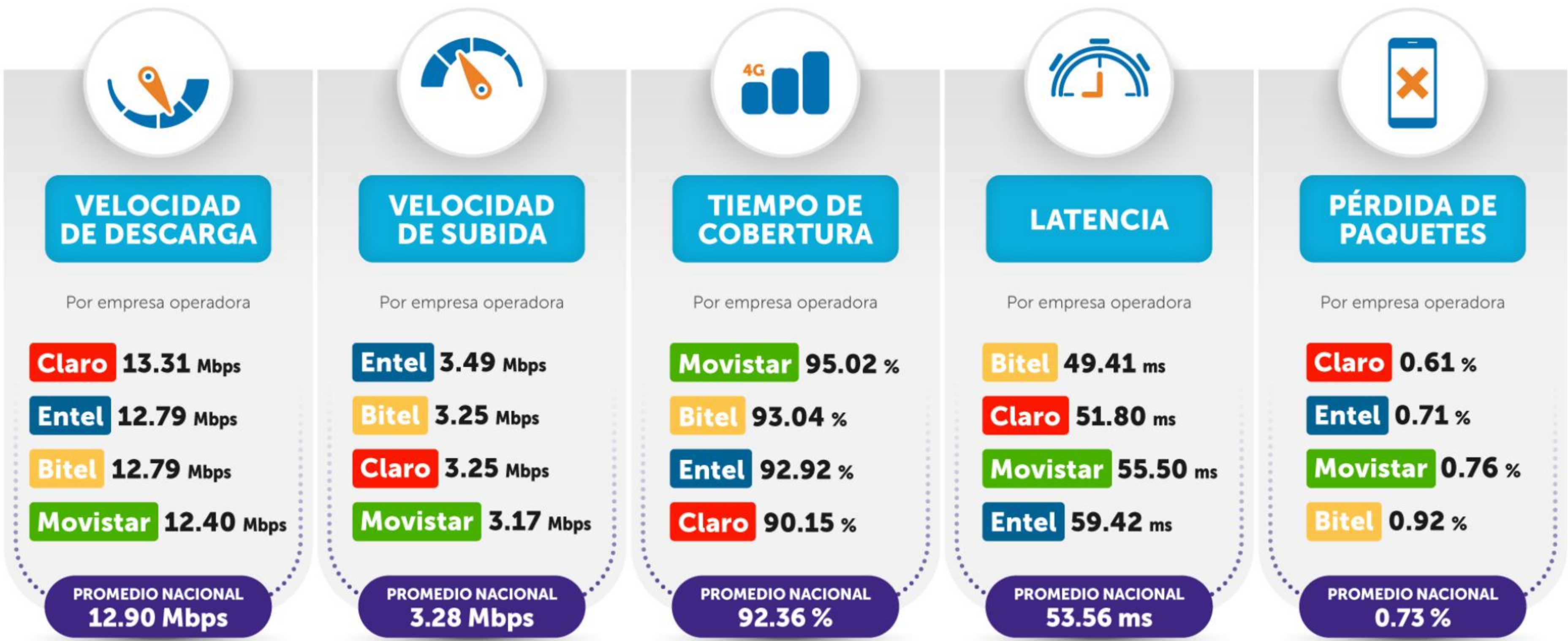
Finalmente, el indicador de velocidad de subida tuvo un promedio nacional de 3.28 Mbps en mayo.

Para conocer a detalle los resultados del Panel de monitoreo de internet móvil pueden ingresar a: <https://sociedadtelecom.pe/2026/06/26/panel-de-monitoreo-de-internet-movil-analisis-de-indicadores-a-nivel-departamental-mayo-2026/#popup>



INDICADORES DE INTERNET MÓVIL EN REDES 4G

MAYO 2026



Fuente: Panel de monitoreo de internet móvil - OSIPTEL



La visión de AMD sobre el futuro de la infraestructura para la inteligencia artificial

La IA agéntica cambia la ecuación CPU/GPU



Dan McNamara

Senior Vice President and General Manager,
Compute & Enterprise AI

Actualmente, en muchas reuniones de planificación de infraestructura se está generando una conversación que suele plantearse de la siguiente manera: “La IA agéntica cambiará la relación CPU/GPU. Entonces, simplemente necesitamos agregar más CPU a nuestros servidores con GPU, ¿verdad?”

Suena lógico. Sin embargo, es precisamente ahí

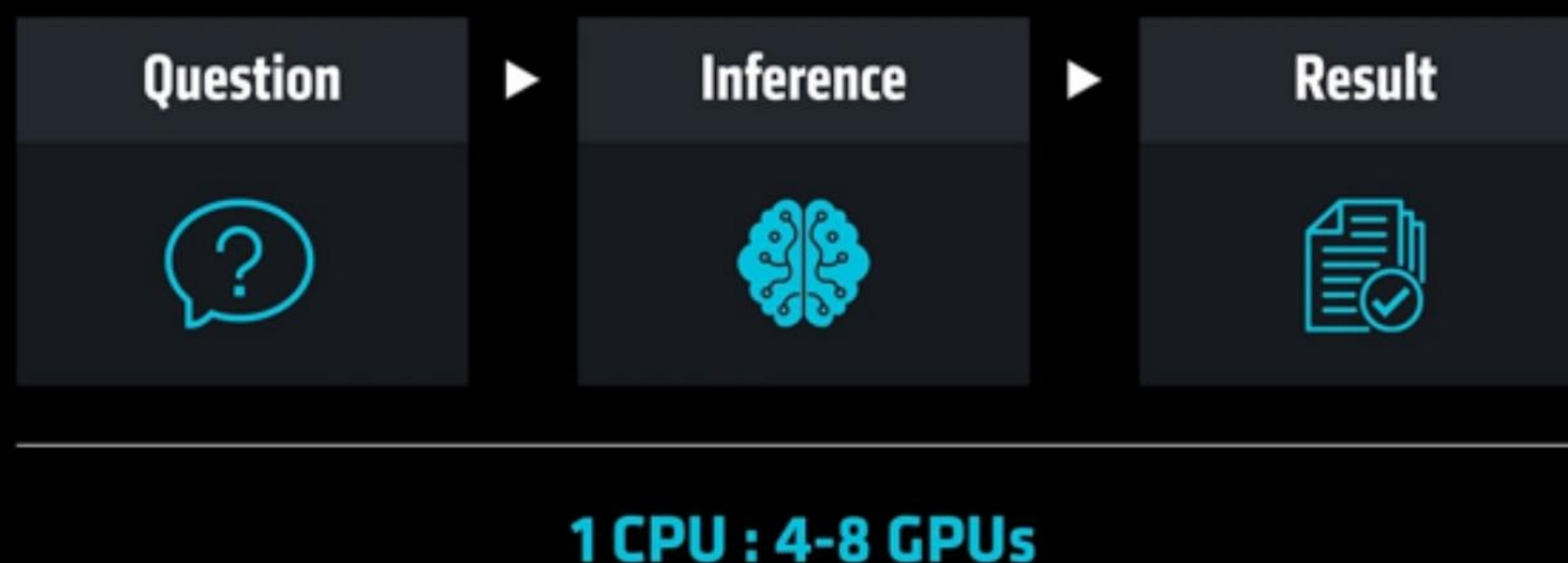
donde muchas organizaciones están interpretando de manera incorrecta la evolución de la infraestructura.

El cambio de la IA basada en chatbots hacia la IA agéntica no consiste únicamente en añadir algunas CPU adicionales al mismo diseño de racks centrado en GPU. Es mucho más profundo. Representa un cambio estructural en la arquitectura de los centros de datos. La IA agéntica está impulsando la demanda de nuevos racks de servidores basados en CPU que trabajan junto a la infraestructura de GPU y permiten ejecutar las cargas de trabajo necesarias para impulsar estos agentes.

Para los líderes de TI empresariales, la principal lección es clara: la IA agéntica está redefiniendo la ecuación de infraestructura de IA.

En AMD hemos seguido de cerca esta evolución. Si anteriormente proyectábamos un mercado de CPU para servidores con un crecimiento anual del 18%, el incremento estructural de los requerimientos de cómputo impulsados por los agentes cambia esta perspectiva. Ahora esperamos que el mercado total direccionable de CPU para servidores crezca más de 35% anual, superando los 120 mil millones de dólares para 2030.

Chatbot AI Architecture



Primera ola

La IA basada en chatbots se centraba principalmente en respuestas generadas por modelos

La primera ola de la IA generativa se construyó alrededor de un patrón relativamente simple: un usuario realizaba una consulta; la aplicación enviaba un prompt a un modelo; el modelo generaba una respuesta; y la aplicación la entregaba al usuario.

Esta arquitectura impulsó naturalmente diseños centrados en GPU. En estos entornos, una CPU funcionaba como nodo principal de un servidor equipado con entre cuatro y ocho GPU. Esta CPU gestionaba la planificación, las operaciones de entrada/salida (I/O) y la administración del sistema, mientras que las GPU realizaban las operaciones matemáticas intensivas.

La IA agéntica no es simplemente “chat con herramientas”

Actualmente, estamos en las primeras etapas de la era de la IA agéntica. En este nuevo escenario, la naturaleza de las cargas de trabajo cambia completamente. En lugar de responder una sola consulta, un agente divide un objetivo en múltiples pasos, determina las siguientes acciones, utiliza diversos modelos, consulta bases de datos, se conecta con APIs, ejecuta aplicaciones empresariales, valida permisos, recupera información almacenada, verifica resultados y vuelve a ejecutar el proceso cuando es necesario.

Este perfil de infraestructura es muy diferente al modelo tradicional de IA basada en chatbots, donde la interacción seguía el esquema: solicitud de entrada y respuesta de salida.

Las GPU continúan siendo fundamentales para la ejecución de modelos, pero las cargas de trabajo en producción ahora requieren una participación mucho mayor de CPU. Las CPU son responsables de:

Orquestación

Administrar el motor que divide tareas complejas en múltiples procesos.

Ejecución de agentes y llamadas a herramientas

Activar APIs y aplicaciones empresariales existentes.

Políticas y seguridad

Ejecutar validaciones del mundo real sobre cada acción autónoma.

La respuesta al cambio CPU/GPU no es simplemente “agregar más CPU”

Mientras que la IA basada en chatbots utilizaba anteriormente una relación CPU/GPU de 1:4-8, estamos observando que la IA agéntica evoluciona hacia una relación 1:1 y, en algunos casos, incluso una proporción mayor del lado de la CPU.

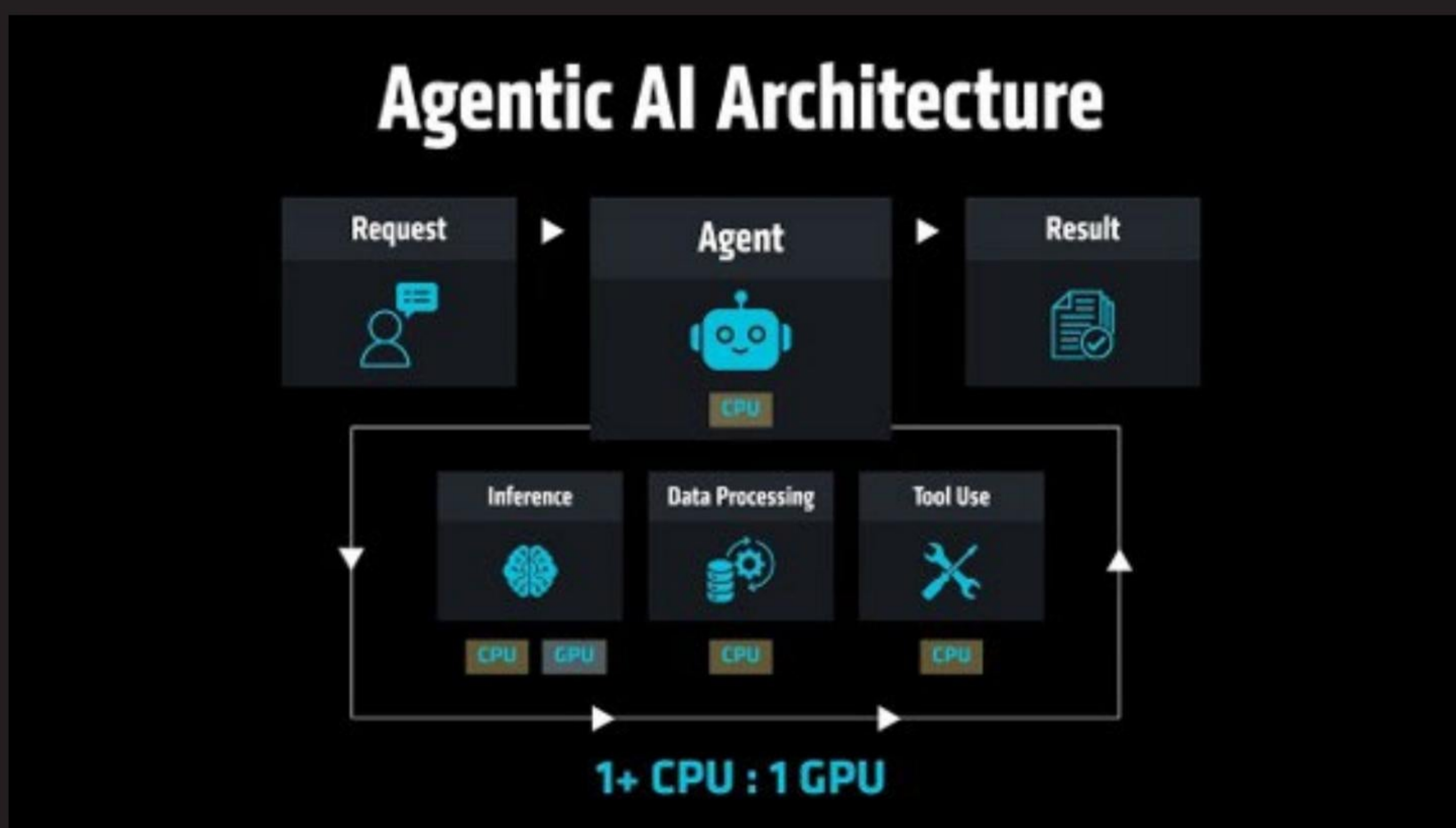
El punto clave es que esto no se consigue simplemente incorporando más CPU dentro de un servidor diseñado alrededor de GPU. Se logra mediante la incorporación de una nueva capa de cómputo basada en CPU, diseñada específicamente para estas necesidades.

Para los líderes de TI empresariales, este es el momento en que la planificación debe evolucionar.

El sistema de IA predominante de los próximos años no será una única “caja de IA”. Será más parecido a un sistema distribuido. Incluirá racks de GPU para cargas intensivas de procesamiento de modelos, redes de alta velocidad y una capa de software capaz de mantener todo el entorno visible, seguro y eficiente.

Además, contará con racks de CPU orientados a la IA agéntica para la orquestación, procesamiento de datos y ejecución de herramientas.

En este contexto, una arquitectura equilibrada será más importante que nunca. Si la capa de CPU es insuficiente,



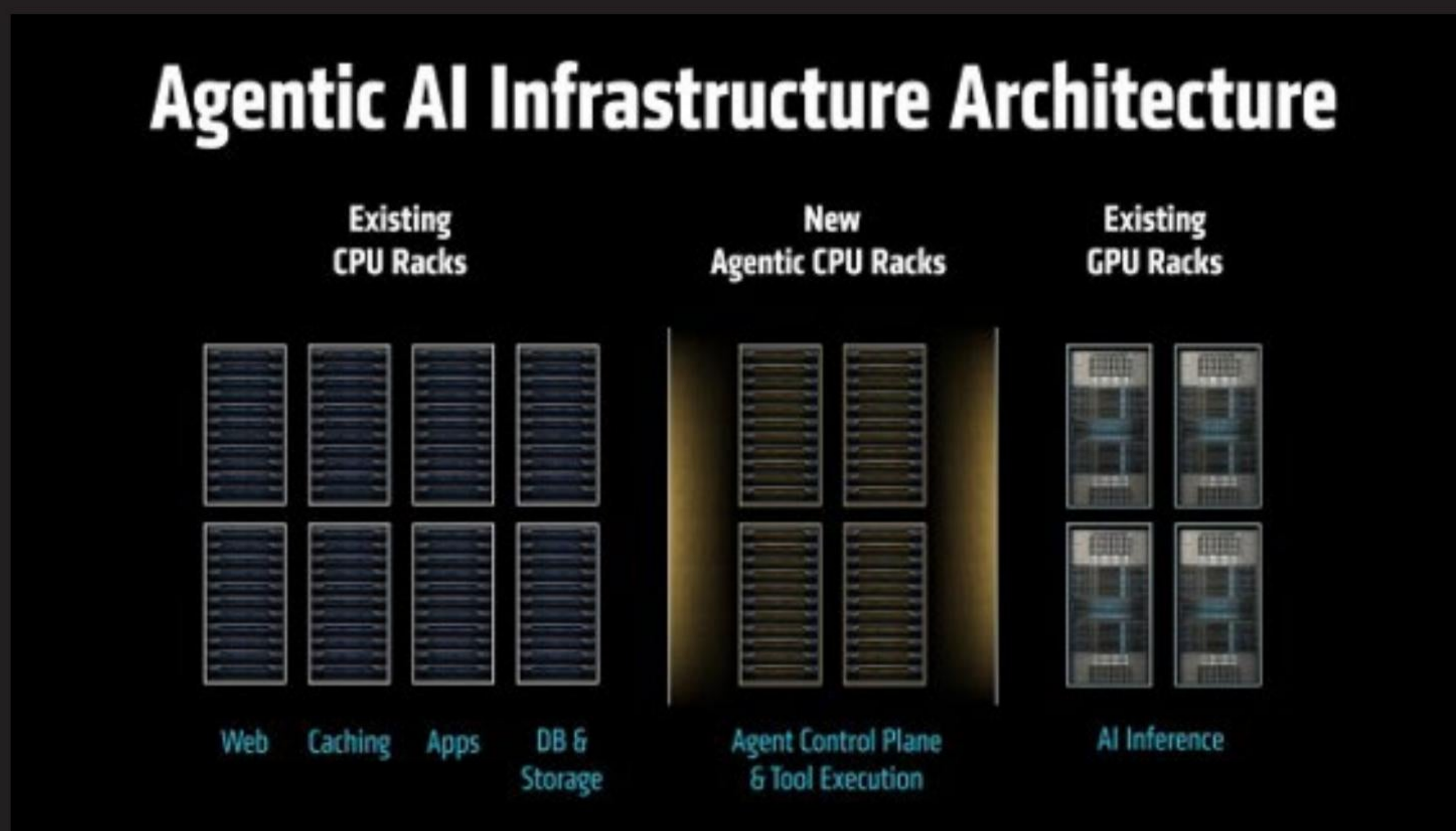
las GPU permanecerán esperando. Si la red no recibe la atención necesaria, los agentes perderán capacidad de respuesta. Si la ruta de datos es compleja, la latencia aumentará. Si la capa de orquestación no está diseñada para manejar múltiples procesos simultáneos, los costos y la complejidad crecerán.

Recomendación

Mi recomendación para los responsables de decisión de TI empresarial es la siguiente: a medida que la IA agéntica evoluciona desde pruebas piloto hacia entornos de producción, no dimensionen la infraestructura como si simplemente estuvieran incorporando un chatbot a la organización. Piensen en ella como la incorporación de una nueva clase

de fuerza laboral digital: una que necesita planificar, actuar, validar, recuperar información, utilizar herramientas y ejecutar flujos de trabajo durante todo el día.

Esto implica planificar una mayor capacidad de CPU de la que sugerían las primeras aproximaciones de IA. También significa mirar más allá del servidor GPU y considerar racks, redes, software y equilibrio operativo. En la era de la IA agéntica, el rendimiento no dependerá de un único procesador capaz de hacerlo todo. Dependerá de la arquitectura adecuada: CPU y GPU trabajando juntas para llevar la inteligencia artificial desde la generación de respuestas hacia la ejecución de acciones.





IPT es una empresa liderada por Integratel Perú Movistar

Internet para Todos: conectividad 4G para comunidades rurales del río Santiago en región Amazonas

Internet para Todos (IPT), en sinergia con el Gobierno Regional de Amazonas, la PUCP y la Fundación EHAS, despliega infraestructura móvil de alta velocidad para conectar a comunidades rurales aisladas del río Santiago.

En un esfuerzo conjunto que evidencia el poder de la articulación multisectorial para el cierre de la brecha digital, Internet para Todos (IPT) —empresa liderada por Integratel Perú Movistar como accionista principal, junto a Meta, CAF y BID Invest— unió capacidades con el Gobierno Regional de Amazonas, la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y la Fundación EHAS para anunciar la llegada de la conectividad móvil 4G a seis comunidades rurales en la provincia de Condorcanqui.

Bajo el nombre del proyecto “Río Santiago conectado”, esta iniciativa de conectividad rural se despliega en una de las geografías más complejas de la selva peruana, un entorno que se encuentra a

11 horas de distancia de la ciudad de Chachapoyas y que históricamente ha carecido de acceso tecnológico.

Innovación e inversión para el desarrollo del ecosistema rural

El modelo operativo de Internet para Todos (IPT) destaca en el sector de telecomunicaciones por su capacidad de infraestructura compartida y sostenibilidad en entornos de difícil acceso. Con este nuevo despliegue, IPT consolida su posición estratégica en el mercado de conectividad rural, sumando estas localidades a un historial que ya registra cerca de 4 millones de personas conectadas en más de 19,000 centros poblados a nivel nacional.

El respaldo financiero y corporativo de gigantes globales de la tecnología y la banca multilateral (Meta, CAF y BID Invest) es el motor que permite a IPT acelerar la adopción digital en zonas donde la geografía tradicionalmente hacía inviables las inversiones de infraestructura de telecomunicaciones.

Impacto para el usuario final

El despliegue de la red móvil 4G en el río Santiago representa una transformación radical para los usuarios y comunidades de la zona, impactando directamente en su calidad de vida y economía local:

Inclusión social y reducción de la brecha digital

Beneficia directamente a 9 mil personas de poblaciones indígenas, integrándolas por primera vez a la economía y los servicios digitales del país.

Acceso a telesalud y educación a distancia

La conectividad de alta velocidad abre la puerta a plataformas educativas interactivas y servicios de salud remotos, un aspecto crítico para zonas aisladas.

Empoderamiento económico

El acceso a la red 4G permite a los comuneros e integradores locales acceder a información en tiempo real, facilitando el comercio y la comunicación institucional.

Los desafíos de la era Kubernetes y el multicloud

Licencias OnLine: Red Hat OpenShift y F5 se unen para proteger las aplicaciones cloud-native del futuro

La combinación de Red Hat OpenShift y F5, impulsada a través del portafolio de soluciones hiperconectadas del programa Go Connect de Licencias OnLine, permite a las organizaciones acelerar su innovación en arquitecturas distribuidas sin sacrificar la protección ni la experiencia del usuario.

En la era actual, las empresas se ven obligadas a adaptarse al cambio constante, buscando alcanzar una agilidad sin precedentes y un aprendizaje rápido para poder satisfacer la demanda de los clientes con ofertas de gran valor. En el núcleo de esta revolución digital se encuentran las aplicaciones y las APIs, que hoy más que nunca demandan velocidad, escalabilidad y, sobre todo, una seguridad inquebrantable.

A medida que el mercado evoluciona hacia arquitecturas cloud-native y contenedores, el uso de plataformas basadas en Kubernetes se ha convertido en el estándar de la industria. Sin embargo, esta transición no está exenta de obstáculos. Edison Jair Pedraza Guerrero, Presales Engineer de Red Hat en Licencias OnLine; y Diana Palomino, Presales Engineer de F5 en Licencias OnLine, hacen referencia a continuación al impacto de esta evolución y las soluciones disponibles para potenciarlo.

Los desafíos de la era Kubernetes y el multicloud

El salto hacia arquitecturas multicloud promete flexibilidad e independencia, pero la realidad operativa a menudo golpea a los equipos de TI con retos técnicos de gran envergadura. Consultados sobre los principales obstáculos que enfrentan las organizaciones al modernizar aplicaciones y operar entornos multicloud basados en Kubernetes, los ejecutivos son claros en su diagnóstico:

"Las organizaciones enfrentan desafíos importantes al modernizar sus aplicaciones en entornos multicloud con Kubernetes, como la complejidad en la operación y gestión de múltiples entornos, la necesidad de fortalecer la seguridad en aplicaciones y APIs expuestas, y la dificultad de contar con visibilidad y control del tráfico en arquitecturas distribuidas. A esto se suma el reto de mantener consistencia en políticas y configuraciones, sin afectar la agilidad que estos modelos buscan habilitar".

Esta complejidad operativa subraya la necesidad de un enfoque estructurado. Es aquí donde Red Hat OpenShift emerge como una pieza fundamental del rompecabezas tecnológico, brindando la base necesaria para acelerar el desarrollo, el despliegue y la gestión de todo el ecosistema de aplicaciones nativas de la nube. Respecto al valor específico que

aporta esta plataforma al tejido empresarial, los expertos señalan: "Red Hat OpenShift aporta un valor significativo al habilitar un entorno estandarizado, automatizado y consistente para el desarrollo, despliegue y gestión de aplicaciones cloud-native. Facilita la integración con prácticas DevOps, simplifica la operación en entornos multicloud y permite escalar aplicaciones de forma eficiente, reduciendo la complejidad y acelerando la entrega de valor al negocio".

F5: la capa de visibilidad y control indispensable

Si bien Red Hat OpenShift otorga la velocidad y consistencia necesarias para que los desarrolladores creen soluciones innovadoras a un ritmo sin precedentes, la exposición de estas aplicaciones y de sus respectivas APIs en Internet requiere estrategias de protección de primer nivel frente a las amenazas actuales. Aquí es donde la integración con F5 cambia las reglas del juego, permitiendo construir una estrategia de defensa integral sin afectar la operación ni ralentizar los procesos de desarrollo.

¿Cómo complementa F5 las robustas capacidades de orquestación de Red Hat OpenShift? Los ejecutivos lo explican en detalle: "F5 complementa las capacidades de Red Hat OpenShift al añadir una capa avanzada de seguridad, visibilidad y gestión del tráfico en la capa de aplicación.



Mientras la solución de Red Hat habilita el despliegue y la operación de aplicaciones cloud-native, F5 permite protegerlas frente a amenazas, controlar el acceso y optimizar el tráfico, brindando mayor control y una estrategia de defensa en profundidad en entornos modernos".

Este enfoque de seguridad multicapa, que combina innovación avanzada con una protección robusta, transforma por completo la forma en que los departamentos de tecnología operan en su día a día.

Un ecosistema alineado: beneficios para infraestructura, DevOps y ciberseguridad

Históricamente, los equipos de ciberseguridad han sido vistos como un freno para la velocidad que buscan los equipos de desarrollo. Sin embargo, la integración de ambas tecnologías promete derribar estos silos organizacionales, alineando los objetivos de todos los departamentos involucrados.

Sobre los beneficios de esta integración para los equipos de infraestructura, DevOps y ciberseguridad, los voceros afirman que se trata de un cambio de paradigma, pasando de la simple operación a una administración inteligente: "La integración de Red Hat OpenShift y F5 permite a las organizaciones pasar de simplemente operar aplicaciones a gobernarlas de forma inteligente en entornos

cloud-native. La tecnología de Red Hat aporta la velocidad y consistencia en el desarrollo, mientras F5 introduce una capa de seguridad y control que permite entender, proteger y gestionar cómo esas aplicaciones se exponen y se consumen".

Y profundizan sobre el impacto cultural y operativo en cada área específica: "Para los equipos de infraestructura significa menos complejidad en entornos distribuidos; para DevOps, la posibilidad de innovar sin sacrificar el control; y para ciberseguridad, una mayor capacidad de proteger aplicaciones y APIs sin frenar la operación. El resultado es un entorno más alineado, donde agilidad y seguridad dejan de competir y comienzan a trabajar juntas".

Go Connect: impulsando soluciones hiperconectadas en el mercado Esta integración tecnológica de Red Hat OpenShift y F5 forma parte del portafolio de soluciones integradas en Go Connect, una iniciativa impulsada por Licencias OnLine orientada a los partners que entienden a la perfección los desafíos actuales del mercado. Su misión principal es la implementación de soluciones hiperconectadas de múltiples proveedores que no solo satisfagan las nuevas necesidades de los clientes finales, sino que también permitan a los socios de negocios expandir sus operaciones, aumentar sus ganancias y convertirse

en verdaderos aliados colaborativos.

El programa Go Connect se basa en tres pilares fundamentales para acompañar a los socios tecnológicos:

Entender

Comprender los desafíos actuales de los partners en una era de gran transformación, ayudándolos a lograr agilidad y aprendizaje rápido.

Crear

Diseñar un portafolio de soluciones hiperconectadas, creando nuevas oportunidades de negocio con tecnologías complementarias que simplifiquen las ofertas de valor al mercado.

Convertir

Transformar el negocio de los socios para incrementar su rentabilidad y éxito a largo plazo.

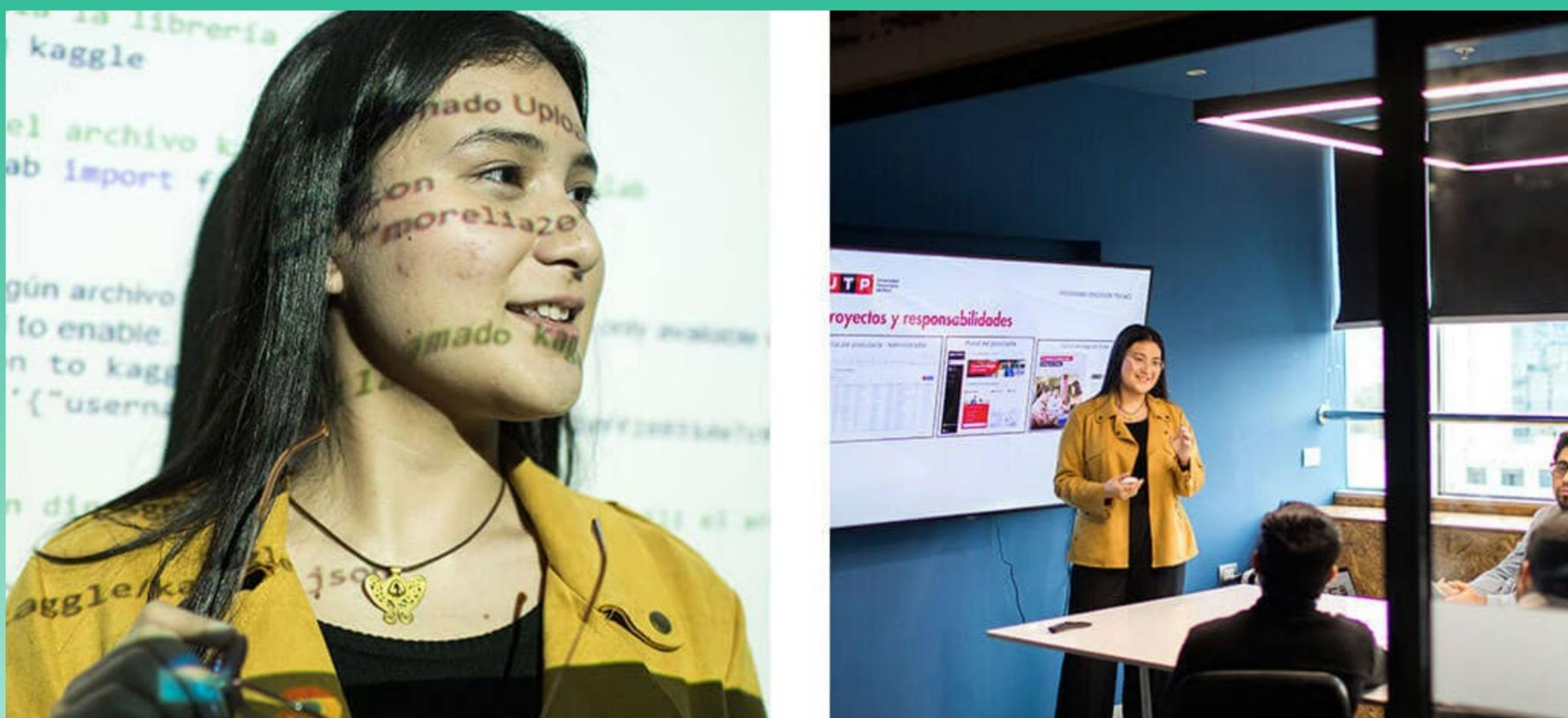
Al adoptar soluciones integradas como la de Red Hat OpenShift y F5 a través de Go Connect, los partners pueden liderar esta revolución tecnológica y ayudar a sus clientes a modernizar sus aplicaciones, mejorar la visibilidad y el control del tráfico en tiempo real, e identificar nuevas y lucrativas oportunidades de negocio.



Diana Palomino, Presales Engineer de F5 en Licencias OnLine.



Edison Jair Pedraza Guerrero, Presales Engineer de Red Hat en Licencias OnLine



Los jóvenes reciben capacitación en áreas como IA, big data, codificación y programación

Samsung Innovation Campus capacita a jóvenes de América Latina para el mercado de tecnología

El programa Samsung Innovation Campus (SIC) se ha consolidado como una herramienta central para preparar a jóvenes talentos de América Latina para el sector tecnológico. Al ofrecer capacitación práctica en áreas críticas como inteligencia artificial (IA), big data, codificación y programación, la iniciativa social de Samsung Electronics actúa directamente para suplir la demanda de profesionales calificados en la región y preparar a los estudiantes para el mundo corporativo.

La propuesta del SIC va directo al punto: conecta la teoría con la práctica empresarial. Por medio de un enfoque innovador y actividades prácticas, el SIC prepara a los estudiantes para los desafíos del mercado laboral, desarrollando habilidades técnicas avanzadas y competencias interpersonales esenciales, como pensamiento crítico, liderazgo y resolución ágil de problemas.

Impacto en toda América Latina

A lo largo de cinco años, el programa ya ha certificado a más de 5,8 mil jóvenes de 15 países de América Latina. A nivel regional, el programa actúa de forma estratégica para democratizar el acceso a formaciones de vanguardia y está comprometido a crear un ecosistema de innovación y aprendizaje que beneficia tanto a los estudiantes como a las empresas de la región, contribuyendo a un futuro más próspero y resultados tangibles en la vida de diversos talentos:

Brasil

En Campinas (SP), la estudiante Giovana Rocha dos Santos utilizó los conocimientos adquiridos para desarrollar DriveSafeAI, una herramienta de IA creada como proyecto final para ayudar a las autoridades locales a identificar áreas con alto índice de accidentes de tránsito. La iniciativa demuestra, en la práctica, el potencial de la tecnología para promover el bien social y contribuir a la protección de la comunidad.

Perú

A través de alianzas con universidades e instituciones gubernamentales, el SIC impulsa el protagonismo juvenil y amplía el acceso a oportunidades de empleo. En Lima, Morelia Paola Gonzales Valdivia, de 21 años, aplicó la base técnica en programación (Python) para fundar su propia agencia de tutoría, More Academy. Además, los talleres de habilidades interpersonales ayudaron a la joven a asegurar un puesto formal como desarrolladora web trainee.

Argentina

La iniciativa rompe barreras geográficas en lugares remotos, como Tierra del Fuego, para facilitar el acceso a programas continentales. La estudiante Carmen Sosa es el retrato de este impacto, ya que encontró en el curso la confianza necesaria para despertar sus ambiciones profesionales en el área. Al igual que ella, los alumnos se graduán con una base sólida de IA y se conectan directamente a una Red de Empleabilidad, formada por empresas que buscan activamente nuevos talentos.



João Bortone es el nuevo director general para América Latina de Intel

Intel anunció el nombramiento de João Bortone como director general para América Latina. João asumió el cargo el 4 de mayo. El nombramiento forma parte de una reestructuración estratégica global en la que Gisselle Ruiz Lanza, quien lideró la región durante los últimos cuatro años, hará la transición para liderar las operaciones de Intel en Europa, Medio Oriente y África (EMEA). El ejecutivo se unió por primera vez a la compañía en 2005, donde trabajó estrechamente con el canal latinoamericano, y cuenta con más de 25 años de experiencia. Desde su cargo, priorizará la expansión de Intel en mercados estratégicos, como Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Perú.



Tomás Eguia asume como ingeniero de Soporte Técnico para SSA de Kingston

Kingston anuncia a Tomás Eguia como ingeniero de Soporte Técnico para SSA, para brindar atención en Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay. Tomás forma parte de un equipo regional integrado por ingenieros especializados, con amplia experiencia en el sector.

“En un mercado cada vez más dinámico y especializado, el soporte técnico cumple un rol clave para acompañar a nuestros partners y clientes en cada etapa de sus proyectos.

“Contar con un equipo experto y cercano nos permite brindar respuestas más ágiles, asesoramiento personalizado y una mejor experiencia con nuestras soluciones, fortaleciendo así la relación de confianza con el canal”, destacó Francisco Silva, Country Manager para Chile y Perú.



Luis Gallo en Gtd Perú

Mis felicitaciones para Luis Gallo que hace poco se ha integrado a Gtd Perú como consultor de Ventas Estratégicas para el sector Gobierno. “Mi objetivo es fortalecer la estrategia comercial y expandir las soluciones de conectividad, ciberseguridad, data center y cloud para las entidades públicas”, me dijo la semana pasada. Lucho tiene más de veinte años en el negocio TI y ha trabajado en empresas como Hacksoft (donde lo conocí), Sinux, Softline, PMC Latam, Noventiq, Neosecure y ON Empresas. Es administrador de empresas con posgrado en gestión comercial y marketing, además de contar con una maestría en administración y gestión empresarial de la UNMSM.



Mario Lau es nuevo Technical Presales Microsoft en Licencias OnLine

Felicito a Mario Lau que recientemente se incorporó a Licencias OnLine como Technical Presales Microsoft. Nos encontramos en el evento del mayorista que realizó con Microsoft hace unas semanas, donde Mario me comentó: “Mi misión es apoyar y desarrollar las soluciones de la marca en el portafolio de cada uno de nuestros canales”. Cuenta con más de 20 años en el negocio TI y enfocado en la preventa estratégica B2B en soluciones de ciberseguridad como WAAP, EDR, XDR, NDR, SOC, data security tanto en sector público como privado. Es ingeniero de computación y sistemas. ¡Éxitos, querido Mario!

Edición **Impresa**



Potencia tu marca
Llegamos a todo el
ecosistema TI peruano
mediante la web, redes
sociales y la versión
impresa.

Contáctanos:
contacto@mediacomm.pe